

首批2026年一季度业绩预告出炉

多家公司一季度净利预增超100%

■本报记者 丁蓉

2026年一季度接近尾声,截至3月30日下午4点记者发稿时,A股市场已有18家上市公司预告一季度业绩,其中天山铝业集团股份有限公司(以下简称“天山铝业”)、江西富祥药业股份有限公司(以下简称“富祥药业”)、株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司(以下简称“欧科亿”)、万邦德医药控股集团股份有限公司(以下简称“万邦德”)等9家A股上市公司预计2026年一季度净利润增幅下限超过100%。

普遍预计业绩向好

《证券日报》记者梳理发现,多家上市公司在一季报预告中提到产品销售“量价齐升”。

天山铝业3月30日披露的2026年一季度业绩预告显示,预计一季度归属于上市公司股东的净利润为22.00亿元,同比增长107.92%。

对于业绩增长的主要原因,天山铝业方面表示:“140万吨电解铝绿色低碳能效提升项目部分产能投产,电解铝产销量同比增长约10%。同时,电解铝产品销售价格同比上涨约17%,生产成本有效控制同比有所下降,量价协同发力,实现全年良好开局。”

欧科亿第一季度业绩预告显示,预计一季度实现归属于母公司所有者的净利润1.80亿元至2.20亿元,同比增长2248.89%至2770.86%。

欧科亿方面表示:“硬质合金刀具的主要原材料碳化钨价格持续大幅上涨,公司具有资金和规模效应优势,实现产品量价齐升。2026年第一季度,公司数控刀片和数控刀具产业园项目产能利用率持续提升,产品相应提价,毛利率和净利率同比提升,推动公司盈利能力提升。”

一季度净利润增幅居首的富祥药业,预计一季度归属于上市公司股东的



股东的净利润5200万元至7500万元,同比增长2222.67%至3250.01%。

富祥药业一季度业绩预告显示:“受益于新能源行业景气度持续提升,动力电池市场需求稳步增长,储能电池市场需求快速爆发,带动上游锂电材料需求持续攀升。公司锂电池电解液添加剂业务经营态势良好,一些核心产品量价齐升,从而推动公司一季度业绩同比大幅增长。”

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示:“量价齐升是周期性行业市场上行期优质企业业绩增长的核心逻辑。优质企业在行业上行周期中往往能率先实现满产满销,并凭借更强的议价能力充分受益于涨价,从而实现利润

的超额增长。”

展现产业发展趋势

深耕医疗大健康产业的万邦德转型发展成效显著。该公司2026年一季度业绩预告中预计归属于上市公司股东的净利润为1.65亿元,同比增长985.40%。

万邦德方面表示,公司由仿制药向创新药战略转型初见成效,业务拓展取得积极进展,带来新的业绩增长点,并持续加大研发力度。

数字经济领域的AIDC(自动识别与数据采集)厂商和IoT(物联网)解决方案提供商深圳市优博讯科技股份有限公司(以下简称“优博讯”),通过推动产品智能化升级与行业场景深度融合,实现高质量发展。该公司2026年第一季度业绩预告显示,预计归属于上市公司股东的净利润3800万元至4800万元,同比增长79.23%至126.40%。

优博讯方面表示:“公司主营业务持续向好,海外市场拓展成效显著,海外业务收入同比快速增长,带动整体经营规模扩大。同时,公司持续推进产品结构优化与精益运营管理,经营效率不断提升,整体盈利能力进一步增强。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示:“通过观察A股上市公司一季报预告样本,不仅可以验证行业景气度和企业发展水平,而且能捕捉到产业发展趋势和市场演进方向。”

A股汽车零部件公司2025年业绩整体稳中有进

在已披露年报的35家上市公司中,有18家公司实现营收和归母净利润双增长

■本报记者 吴奕萱

近期,上市公司2025年年度报告陆续发布。东方财富Choice数据显示,截至3月30日15时,A股汽车零部件行业板块(申万二级行业)已有35家上市公司发布了2025年年报。

从财报披露的具体数据来看,18家公司2025年实现营业收入和归属于母公司股东的净利润双增长,同时,14家公司归属于母公司股东的净利润同比增长。

中国民营科技实业家协会新质生产力工委书记高泽龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“A股汽车零部件行业2025年业绩整体呈现‘稳中有进、分化加剧’的特征。其中,行业头部企业立足主业,依托技术积累与产品矩阵优势,正逐步实现经营规模与盈利质量

的同步提升。”

这一行业特征与全球汽车产业的深刻变革密切相关。

近两年来,新能源汽车渗透率持续提升,智能驾驶技术加速迭代落地,为汽车零部件行业带来了转型升级发展的全新机遇。全球汽车信息平台MarkLines和中国汽车流通协会乘用车市场信息联席会数据显示,2025年,全球新能源汽车销量达到2262万辆,同比增长29.04%。强劲的市场需求为零部件企业的转型升级提供了广阔空间。

高泽龙进一步分析称:“当前,全球汽车产业在推进电动化的同时已进入结构调整阶段,产业正以前所未有的速度深度融入智能化浪潮。从传统零部件到新能源核心系统,再到新兴的机器人领域,业务转型升级已成为行业发展

新趋势。”

在此背景下,头部汽车零部件企业纷纷加大业务拓展、产品研发和产能布局力度,凭借自身优势战略性切入人工智能、机器人等领域,积极拓展新增长曲线。

具体来看,双林股份有限公司2025年年报显示,公司在人形机器人用丝杠及关节模组产品上进展显著,目前,已研发出适用于人形机器人上下肢直线运动关节模组的反向行星滚柱丝杠产品,并且成功研制出人形机器人用线性关节模组、旋转关节模组、灵巧手及手指推杆模组等总成,核心部件均实现自主可控。

宁波拓普集团股份有限公司年报显示,公司凭借在线控制车系统IBS领域的深厚积累,将产品研发延伸至旋转执行器及灵巧手电机等核心部件。在

此基础上,机器人躯体结构件、传感器、足部减震器及电子柔性皮肤等关键领域实现拓展,加速构建全覆盖的机器人业务平台化产品矩阵。

多位受访专家认为,汽车零部件企业在高精度零部件加工与一致性批量生产方面具备工艺优势,依托产业链构建的供应链整合能力,以及在机电一体化领域的扎实产业基础,能够有效助力其持续深化电动化与智能化布局,牢牢紧抓产业增长机遇,在行业分化加剧的趋势中抢占发展先机。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示:“未来,随着智能化、电动化转型的持续深入,汽车零部件行业的头部效应或将进一步凸显,具备核心技术与跨界整合能力的企业有望迎来更大发展空间。”

航天智造2025年三大板块均实现稳健发展

■本报记者 张晓玉

3月30日晚间,航天智造科技股份有限公司(以下简称“航天智造”)发布2025年年度报告,公司去年全年经营业绩创新高,实现营业收入90.03亿元,同比增长15.7%;归母净利润8.81亿元,同比增长11.3%;总资产达115亿元,同比增长14%。

航天智造董秘徐万彬对记者表示,作为以“航天+”与“智能制造”为产业主线的企业,公司在汽车零部件、油气装备、高性能功能材料三大板块均实现稳健发展,同时加大研发投入、拓展新业务,以新质生产力驱动高质量发展。为回馈股东,公司拟每10股派发现金红利3.2元,合计派息2.7亿元,全年股息同比增长14.3%。

积极布局新势力市场

汽车零部件是航天智造核心增长引擎。根据中国汽车工业协会数据,

2025年,中国汽车产销累计完成3453万辆和3440万辆,同比分别增长10.4%和9.4%。航天智造2025年汽车零部件业务收入为82.6亿元,同比增长18%,超过中国汽车产销量增长水平,持续为该公司提供良好的现金流和利润支撑。

徐万彬表示,在汽车零部件业务领域,公司积极布局新势力市场,实现华“界”系列与“境”系列的配套,已初步形成新的市场增长极,新项目中新能源汽车配套占比达69%。在传统新能源汽车市场,坚持“拉增量补存量”策略。

“一方面,持续深耕深蓝、阿维塔、极氪、银河、埃安等车企新能源品牌市场;另一方面,紧抓车型改款换代契机,在吉利、奇瑞市场补齐畅销燃油车型大总成份额,稳固存量基本盘。同时,上汽乘用车等新兴重点客户增长势头强劲,共同构建起了优质、均衡、可持续发展的核心客户矩阵。”徐万彬介绍。

在汽车零部件技术研发方面,航天智造聚焦“智能光电、电驱电控、轻量化环保、精致装饰”四大领域,开展智能座舱

技术研发,智慧灯幕技术实现关键突破,第三代电动长滑轨首创静音防尘技术。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示,航天智造能实现营收与利润双增,其核心在于精准把握新能源与智能化趋势,通过绑定头部车企、提升产品附加值实现突围。其新能源配套占比超69%,智能座舱技术持续突破,契合行业向电动化、智能化转型的核心方向,客户结构与行业排名趋同,也为长期稳健发展奠定基础。

油气装备技术优势凸显

油气装备业务是航天智造特色板块。2025年,航天智造该项业务实现销售收入5.4亿元,净利润2.36亿元。

徐万彬表示,受国家深入实施深海战略等因素影响,在以超高温超高压为代表的射孔和完井产品牵引下,海洋油田订单增长33%以上;超高温超高压射

孔技术优势进一步巩固。国际市场方面,公司与哈利伯顿、贝克休斯等国际油服巨头保持合作,同时成功开拓川庆钻探国际、阿联酋特瑞凯等新客户,海外布局稳步推进。

此外,军品业务成为航天智造重要增长点,军品收入同比增长63%。徐万彬表示,公司坚持以新质生产力引领发展,明确技术发展方向和关键核心技术,持续加大研发资源投入,研发综合实力稳步提升。2025年,公司研发投入金额4.4亿元,研发投入强度4.9%,为技术创新提供坚实保障。

胡麒牧表示,油气装备行业技术壁垒高,尤其在超深、超高温、超高压领域,核心技术长期被国际巨头垄断。航天智造依托航天火工技术积淀,形成“特种能源+精密机械+电子控制”三位一体核心技术体系,超高温超高压射孔技术打破国外垄断。其在万米深井的应用突破,以及军品业务的快速增长,既契合国家能源安全战略,也为公司打开了新的增长空间。

马上就评

张雪机车夺冠带来的启示

■刘钊

葡萄牙当地时间3月28日至3月29日,在WSBK世界超级摩托车锦标赛葡萄牙站WorldSSP(以下简称“WorldSSP”)组别比赛中,中国摩托车品牌张雪机车(ZXMOTO)820RR连续两回合夺冠,在拿下中国品牌于该赛事历史首胜的基础上摘得“双冠”。在这两场硬仗中,张雪机车把传统强势品牌甩在身后,改写了国际顶级摩托车赛事长期由欧美日品牌主导的竞争格局。

对中国摩托车产业而言,这当然是一场值得铭记的胜利,但它更重要的意义,并不止于“首次夺冠”本身,而在于让世界重新认识了中国摩托车。中国摩托车不再是低端制造的代名词,而是拥有硬核技术的强者。

在过去相当长的一段时间里,中国摩托车企业在全球市场上的优势,更多体现在制造能力、供应链效率和性价比上,但在高性能产品、全球品牌影响力等方面,似乎一直底气不足。WorldSSP这样的国际高水平赛事,考验的从来不只是速度,更是发动机、底盘、电子控制、整车调校乃至体系能力的综合较量。连续两个回合站上最高领奖台,意味着中国品牌开始以技术实力而非价格标签参与全球竞争。某种程度上,这也是中国制造向价值链上游持续攀升的一个缩影。

回看张雪机车董事长张雪的创业历程,这次突破并非偶然。2024年重庆摩博会上,张雪机车发布品牌首款车型ZX-500RR。彼时给正在现场采访的笔者留下深刻印象的是,张雪决定:首款车型ZX-500RR前1000台车不卖,全部用于内部测试,累计跑够100万公里后再交付用户。如今再看,这份对品质近乎偏执的坚持,显然不只是口号,而是如今赛道突破的某种预示。

更值得玩味的是,张雪机车的品牌表达本身,就带着鲜明的产业理想。张雪机车的官网介绍:“我们的梦想是,让中国制造的摩托车在世界舞台上占有一席之地。工程师必须走出去。”这段话点出了中国摩托车品牌向上突围的关键。归根结底,还是要靠工程能力、研发积累和国际化视野。一个品牌真正想向上突围,最终还是要靠一辆辆车、一场场比赛,不断去自我证明。

从产业基本面向看,中国摩托车也确实迎来了从“卖得多”迈向“卖得更值钱”的阶段。中国摩托车商会数据显示,2025年,中国摩托车出口量达1336.57万辆,同比增长21.33%,出口金额88.5亿美元,同比增长26.78%,出口增速快于出口量增速。这个变化背后,是产品结构、品牌力和附加值的同步提升。

当然,夺冠只是起点,而非终点。对中国摩托车企业而言,真正重要的是,不是把一次夺冠变成短期流量,而是把赛道上的胜利沉淀为持续的研发能力、稳定的产品能力和长期的品牌能力。

在笔者看来,这场胜利最值得珍视的是,它让行业看到了一条更清晰的高质量发展之路。中国摩托车未来的竞争,不应再局限于低价和规模,而是依靠技术赢得尊重、依靠产品赢得市场、依靠品牌赢得未来。

全球储能市场需求旺盛 产业链上市公司订单饱满

■本报记者 丁蓉

2026年,全球储能市场需求迎来多点开花。近日,产业链多家A股上市公司密集宣布储能业务订单旺盛。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前全球多个国家的储能需求增长,有的基于新能源消纳及电网调峰需求,有的缘于数据中心需求,有的则来自户用储能需求。尽管驱动因素各异,但一致指向储能市场扩容增量。我国储能企业通过加强技术创新、优化产业链协同、深化国际合作,有望巩固领先优势,持续提升全球竞争力。”

多家公司满产满销

“目前,公司的储能电芯和系统产品满产满销,当前最大的瓶颈是产能不足,供不应求。”3月30日,广州鹏辉能源科技股份有限公司(以下简称“鹏辉能源”)品牌传播总经理唐莹在接受《证券日报》记者采访时表示:“尽管我们已经通过工艺创新提升了各基地电芯产线的单线产能,但仍难以完全满足并喷的市场需求,因此公司2026年至2027年有产能扩产计划。”

“截至2026年3月份,公司大型储能在手订单金额约36亿美元。”3月27日,阿特斯阳光电力集团股份有限公司相关负责人在上证e互动平台表示:“公司储能业务在欧美市场深度布局,产品与解决方案在欧洲、北美等全球主要储能市场实现规模化销售与落地。公司提供一站式储能解决方案,覆盖发电侧和电网侧,以及用电侧等场景。”

“公司高度重视储能业务发展,储能业务订单饱满。”3月26日,广东世运电路科技股份有限公司相关负责人在上证e互动平台表示:“目前公司的国内生产基地能保障储能印制电路板产品的生产与交付。未来,公司将依托泰国工厂、芯创智载项目的高端产能建设,持续提升高端印制电路板产品的产能规模。”

此外,3月24日,深圳科士达科技股份有限公司在互动易平台表示:“公司储能业务保持着良好发展势头,订单情况良好。”3月23日,欣旺达电子股份有限公司

(以下简称“欣旺达”)方面表示:“公司储能业务订单饱满,产能利用率保持在较高水平。”

市场有望持续景气

今年储能市场景气度被普遍看好。世纪证券研报认为,储能作为调节波动性、提升消纳能力的关键手段,需求空间广阔,产业链排产有望回升,行业将进入量价齐升的旺季。

具体来看,中国、美国以及欧洲多个国家的储能市场景气度上行的驱动因素各有不同。兴业期货资深研究员刘启跃在研报中分析称:“中国储能市场主要需求来自新能源消纳及取消强制配储后的商业化发展。美国储能市场需求增长的驱动因素为人工智能数据中心发展带来的耗电量增长。欧洲储能市场需求增长的驱动因素为储能调峰及户储经济性体现。”

储能产业链多家A股上市公司紧密围绕全球储能市场需求,在研发创新、产品矩阵完善、产能建设和海外市场本土化布局等方面持续发力,夯实竞争优势。

针对全球储能市场景气度上行机遇,欣旺达实施“技术+产能+本地化”三位一体布局。该公司相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“目前,欣旺达已形成覆盖102Ah、280Ah、314Ah、588Ah、684Ah的储能电芯家族布局,并基于其自主构建的电池护照等数字化平台,实现对储能电芯原材料、能耗数据与工艺参数的精确追踪与持续优化。储能相关业务依托多元化应用场景快速放量,已成为公司新的利润增长极。”

鹏辉能源已经做好了充分的产能准备。唐莹表示:“鹏辉能源已计划在河南新增建设5条户储电芯产线,二期二期储能电芯和储能系统新产线预计在2026年投产。我们将继续凭借优质的产品和高效率的交付能力,抓住本轮全球储能市场扩容的历史性机遇。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示:“我国储能头部企业是全球储能市场的重要参与者,在全球储能市场爆发式增长的机遇下,赛道企业有望通过提升产品附加值和品牌影响力,构建起更深层的竞争‘护城河’。”